

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan

Menurut hasil analisis dan pembahasan berikut merupakan masalah-masalah yang dapat disimpulkan setelah melakukan penelitian pada PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan mengenai penjualan kredit:

1. Penjualan kredit belum terdapat batas kredit secara tertulis. Hal ini menyebabkan menyebabkan kepala keuangan langsung menerima penjualan kredit tanpa memperhatikan batas kredit. Dimana batas kredit yang dimiliki tiap pelanggan hanya diketahui oleh pemilik perusahaan saja. Mengakibatkan piutang pelanggan menjadi besar, tidak tertagih serta penerimaan kas perusahaan menjadi tidak teratur.
2. Dokumen *sales order* yang tidak memiliki format. Hal ini menyebabkan *sales order* tersebut memiliki risiko memberikan informasi yang salah menyiapkan produk yang dipesan pelanggan dan dari dokumen yang tidak berformat juga akan membuat kesalahan dalam pembuatan surat jalan.
3. Dokumen faktur penjualan yang tidak terhubung dengan dokumen surat jalan. Hal ini akan menyebabkan adanya surat jalan yang tidak tertagih akibat dari setiap melakukan transaksi dapat terdiri dari banyak surat jalan dan untuk surat jalan tersebut

tidak berhubungan dengan faktur penjualan. Hal ini juga yang akan membuat akan adanya perbedaan jumlah pada aktiva perusahaan.

5.2. Keterbatasan

Keterbatasan dalam hasil analisis di PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan adalah peneliti tidak dapat menentukan nominal batas kredit untuk masing-masing pelanggan. Dalam perusahaan saat menentukan nominal batas kredit hanya ditentukan oleh hasil prediksi tersendiri sehingga setiap penjualan kredit langsung diterima tanpa memerhatikan piutang pelanggan. Sehingga peneliti menyarankan agar batas kredit dibuat dalam format secara tertulis dalam bentuk kartu piutang pelanggan untuk mempermudah kepala keuangan dalam menerima penjualan kredit serta mengetahui dengan tepat berapa nominal piutang tiap pelanggan perusahaan.

5.3. Saran

Saran dari masalah-masalah dalam hasil analisis di PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan adalah sebagai berikut:

1. Untuk prosedur yang telah dibakukan merupakan saran untuk membuat perusahaan menjadi lebih konsisten lagi dalam melakukan kegiatan operasional dan agar untuk menjaga kekonsistenan tersebut diharapkan agar seluruh karyawan membaca prosedur yang telah dibuat serta menjalankannya.

2. Untuk batas kredit hal ini merupakan syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan penjualan kredit. Maka disarankan agar perusahaan memiliki batas kredit secara tertulis agar dapat mengetahui berapa besar nominal batas kredit tiap pelanggan serta mampu meminimalkan setiap kemungkinan adanya piutang yang tidak tertagihkan dan memperlancar arus penerimaan kas perusahaan.
3. Untuk masalah sistem pengarsipan yang dahulu berdasarkan pada tanggal. Maka disarankan untuk mengubah sistem pengarsipan menjadi berdasarkan abjad. Hal ini akan mempermudah pada bagian kepala keuangan untuk menemukan nama pelanggan serta dokumen-dokumen yang terkait dengan pelanggan secara tepat.
4. Untuk dokumen-dokumen penjualan kredit yang disarankan peneliti diharapkan dari setiap dokumen tersebut dapat digunakan oleh perusahaan serta mampu meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adji B., 2017, Analisis dan Perancangan *Standard Operating Procedure* Siklus Penjualan pada perusahaan Infrastruktur (Studi Kasus di PT. Bumindo Sakti), (<http://repository.wima.ac.id/9980/>, diunduh 10 Februari 2017).
- Arnina, P.dkk. 2016. *Langkah – Langkah Efektif Menyusun SOP*. Huta Publisher: Depok
- Elder, R.J., Beasley, M.S., Arens, A.A., dan A.A.Jusuf, 2009, *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach, 12th ed.*, Singapore: Pearson Education South Asia Pte Ltd
- Jogiyanto, 2005, *Analisis dan Desain Sistem Informasi: pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis*, Yogyakarta: Andi.
- Krismiaji, 2015, *Sistem Informasi Akuntansi, 4th ed.*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Leonardi F.M., 2017, Analisis dan Perancangan *Standard Operating Procedure* (SOP) terhadap siklus penjualan pada perusahaan dagang dan kebutuhan pokok (Studi Kasus pada CV.Mapan), (<http://repository.wima.ac.id/11663/>, diunduh 27 Juli 2017).
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi, 4th ed.*, Jakarta: Salemba Empat.

- Rama, D. V., dan F. L. Jones., 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*,
Buku 1, Terjemahan oleh M Slamet Wibowo, 2008, Jakarta:
Salemba Empat.
- Rama, D. V., dan F. L. Jones., 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*,
Buku 2, Terjemahan oleh M Slamet Wibowo, 2009, Jakarta:
Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan P. J. Steinbart, 2015, *Accounting Information Systems, Thirteenth Edition*, USA: Pearson Education.
Terjemahan oleh Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspitasari, 2016, Jakarta: Salemba Empat.
- Soemohadiwidjojo, A.T., 2015, *Mudah Menyusun SOP (Standard Operating Procedure)*, Jakarta: Penebar Plus.
- Tathagati, 2014, *Step by Step Membuat SOP (Standard Operating Procedure)*, Yogyakarta: Efata Publishing.
- Widjajanto, N., 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Erlangga.